

Des savoir-faire **complémentaires** pour une **bonne expertise**

Management

Olivier Paul-Dauphin
Laurent Ouvrard
Jean-François Daniel
Aymeric de Ternay
Richard Ponthou
Vianney Fournel
Laurent Guyot

Recrutement

Laurent Ouvrard
Laurent Guyot
Richard Ponthou
Aymeric Guist'hau

Communication

Jean-François Daniel
Annie Pierrès
Aymeric de Ternay
Vianney Fournel
Laurent Ouvrard

Marketing

Aymeric Guist'hau
Laurent Ouvrard
Richard Ponthou

Développement commercial

Olivier Paul-Dauphin
Aymeric Guist'hau
Laurent Ouvrard
Jean-François Daniel
Richard Ponthou
Annie Pierrès
Vianney Fournel
Laurent Guyot



Formation : garantir appropriation et mise en application

Confrontation partage et auto-évaluation

Ecouter les hommes, s'imprégner de la culture. Faire entrer un regard extérieur dans l'entreprise. Réaliser un état des lieux ou auditer plus en profondeur.

Transmission de savoirs et traduction en savoir-faire

Engager avec les équipes une réflexion sur les enjeux de développement individuel et collectif. Construire avec elles une stratégie marketing et commerciale, communication ou managériale.

Mise en pratique et retour d'expérience

For Action met à profit ses compétences de formateurs pour aider les équipes dans l'appropriation des savoir-faire.

Mise en situation par un acteur professionnel

For Action utilise les compétences d'acteurs professionnels pour mettre en situation les participants et renforcer les acquis de formation.

Le D.I.C.O. - Développement Individuel des Compétences

Opérationnelles – favorise la prise de conscience par un collaborateur de ses modes de fonctionnement. For Action l'accompagne dans le développement de son savoir-faire opérationnel pour atteindre ses objectifs professionnels.

**Notre ambition,
faire progresser les
collaborateurs pour faciliter
l'atteinte des objectifs**

« Accompagner personnellement l'entreprise »

For Action privilégie l'action à tous les niveaux. L'évaluation de l'environnement de ses clients, permet de construire des recommandations adaptées. For Action intervient de façon opérationnelle et pragmatique, selon une démarche simple et efficace :

Le Management est une discipline à part entière. FOR ACTION et son équipe de consultants ont mis au point un certain nombre de formations d'une part sur le comportement du manager, d'autre part sur des actions précises de management : **développer l'efficacité de son leadership, développer son efficacité managériale** pour une meilleure organisation personnelle, **l'entretien de progrès, la conduite de réunion, formation de formateur.**

Missions d'accompagnement

- Accompagner la prise de fonction d'un nouveau manager
- Auditer et redéfinir le processus de mise en marché des lancements produits
- Former une équipe commerciale

Thèmes de contribution

- Renforcer la culture et les pratiques managériales
- Coacher des assistantes
- Fédérer par le théâtre autour d'un projet d'entreprise
- Recruter, former et accompagner les jeunes recrues dans une école de vente
- Auditer des services administratifs ou accueil pour optimiser leur efficacité

« Management : les hommes, **acteurs** de l'entreprise »

Le rôle de l'encadrement est de rendre les hommes auteurs et acteurs de leur métier, dans le respect de la stratégie de l'entreprise.
Les capacités à diriger et à animer deviennent prépondérantes.

Accompagner le changement

For Action apporte des réflexions et des outils d'animation pour favoriser la mise en place d'un management approprié, soutenir la motivation dans l'entreprise, faciliter le changement et concevoir des outils de management (organisation, communication interne, ...)

Des formations pour développer les compétences managériales

For Action dispose d'outils précis et adaptés en matière de formation : comportement managérial (gestion de conflit, communication, styles de management...), principes généraux du management (animation d'équipe, valeurs et rôles du responsable ...), méthodes de management (définition de fonction, gestion par objectifs, entretiens annuels...).

Thèmes de formation

- Animer un groupe de travail
- Animer une équipe et adapter son management
- Animer une réunion
- Conduite de projet
- Concevoir un module de formation
- Formation de formateurs
- Résolution de problèmes
- Gérer son stress
- Formation au tutorat
- Organiser et gérer son temps

S'appuyer sur les axes de réussite

L'atteinte des objectifs de l'entreprise et la motivation des collaborateurs.

Communication « Faciliter la compréhension, susciter la motivation »

La communication, vers l'externe autant qu'en interne, est au cœur du développement de toute entreprise. Elle suppose de savoir partager le projet stratégique avec ses salariés, les impliquer, les enthousiasmer pour qu'ils en deviennent des ambassadeurs efficaces.

Placer la communication au service du développement

For Action intervient en facilitateur de la communication de ses clients :

- favoriser les échanges en interne,
- réaliser un audit communication,
- accompagner un lancement,
- être force de proposition,
- orchestrer une campagne de communication institutionnelle,
- décroïsonner les relations entre services grâce au théâtre...

Thèmes de formation

- **Communication interpersonnelle**
- **La prise de parole en public**
- **Communiquer au téléphone**
- **Améliorer sa communication par l'écrit**
- **Maîtriser les écrits professionnels**
- **Rédiger des comptes-rendus**
- **Organiser la communication externe**

La formation à la communication : outil de motivation

For Action conçoit et anime des formations en communication sur mesure : communication interpersonnelle, animation de réunion, prise de parole en public, accueil téléphonique et physique, ... sans oublier la communication par l'écrit, la rédaction des outils professionnels ou la réalisation de compte-rendu.

« Marketing : générer plus de valeur ajoutée »

L'entreprise doit tirer le meilleur parti de ses ressources et savoir-faire pour s'adapter à son environnement et dégager des **plus-values**. C'est dans un processus permanent d'adaptation de son offre qu'elle y parvient.

Anticiper les attentes

Constamment au service du client ou du consommateur, l'entreprise doit en comprendre les attentes et en mesurer le niveau de satisfaction effective. For Action apporte une réflexion et des outils pour connaître les usages et attitudes du consommateur sur le marché, mesurer l'image et la notoriété d'une entreprise ou d'une marque, évaluer la satisfaction client ou valider la pertinence d'un positionnement ou d'un concept.

Ajuster son offre

Les attentes du client changent et l'entreprise cherche sans cesse de nouvelles réponses. For Action apporte des réflexions et outils pour libérer la créativité et accompagner le processus d'innovation au sein de l'entreprise.

Missions Marketing...

- Mener une veille produits
- Etudier l'opportunité d'investir un nouveau marché
- Animer un groupe de créativité pour créer un nouveau concept
- Créer une plateforme de marques et développer une segmentation
- Organiser le processus innovation et mise en

Fédérer autour d'un projet ... à l'interne comme à l'externe

For Action aide à fédérer les équipes pour créer autour du projet un engouement qui se répercutera au client final.

« Déployer les énergies commerciales »

Après la réflexion marketing et les conventions des produits ou services, toute entreprise doit investir son marché, **prospector, vendre et fidéliser sa clientèle.**

S'engager dans l'action.

Experte de la dynamique commerciale, For Action est en mesure de faire fructifier les potentialités de ses clients.

Elle apporte les outils et la méthodologie d'analyse de la structure de vente, ainsi que son expérience d'idées novatrices qu'elle met en place, avec son client.

Accompagner les forces de vente des clients.

For Action conforte les compétences des équipes commerciales selon les besoins spécifiques de l'entreprise par le renforcement de la motivation, l'apport de connaissances, le développement de l'habileté commerciale.

Thèmes de formation

- Techniques de vente
- Négociation commerciale
- Animer un réseau de distributeurs
- Négocier chez un client grand compte
- Vendre sur les foires et salons
- Comportement commercial
- Conclure une vente
- Démarche commerciale par téléphone
- Organisation commerciale
- Management des commerciaux

« **Recrutement** : de l'identification à l'intégration »

Recrutement

For Action intervient dans les démarches de recrutement : de la définition de poste et du profil souhaité jusqu'au conseil d'intégration du nouveau collaborateur. For Action effectue des recrutements ciblés et sélectionne les meilleurs profils.

Formation

For Action vous propose de former votre encadrement aux **techniques de recrutement**, ainsi qu'à la conduite d'un entretien d'embauche.

Evaluation finale

Quand l'entreprise dispose de plusieurs candidats, For Action peut l'aider dans le choix de son futur salarié par une évaluation finale.

Bilan de compétences

Le bilan de compétences permet de répondre aux questions que se pose un salarié sur son évolution, afin de construire ou valider un projet professionnel.

Le bilan, tourné vers l'avenir, explore les potentialités, et se déroule en trois phases :

Analyse de la demande, Investigation, Restitution. Chacune de ces phases fait l'objet d'un travail d'auto-évaluation suivi de tests et d'entretiens semi-directifs et d'entretiens « miroir ».

Le bilan de compétences s'inscrit dans une perspective d'évolution de carrière au sein de l'entreprise actuelle ou à l'extérieur.

Le développement d'une entreprise passe par la recherche et l'intégration de nouveaux talents. For Action vous accompagne dans la recherche de collaborateurs motivés pour s'intégrer dans votre environnement.



Ils nous font confiance

Références Formation

Agro alimentaire

Actémimum Nutrition
Formation commerciale et accompagnement managérial

Elivia
Assistants commerciales

LDC / Arrivé
Gestion de conflits
Conduite réunion
Formation commerciale

Boulangerie Pâtisserie Associées
Formations Commerciales & Management

Charcuterie Vendéenne
Management

Ets Fleurance
Accompagnement managérial

In Vivo NSA
Formations Commerciales

Giffard

Groupe Des Eleveurs De L'Ouest
Management

Jean Routhiau
Formations commerciales et Management

Laboratoires Boiron

Laboratoire Ponroy
Lagrost
Techniques de Vente

Sirugue
Technique de vente

Techna
Technique de vente

Terrena
Entretien annuel, Gestion du Temps, Conduite de Réunion, Intégration des saisonniers

Services

Hervé Thermique
Formation de formateurs
Relance de paiements

Fountain
Formation commerciale

Sonamia
Technique de Vente - Négociation Management

Administrations Services publics

Cnfpt
Tableaux de bord

Codela
Nantes Métropole
Entretien Annuel d'évaluation
Ergonomie, Objectifs et Tableaux de bord

CRCI des Pays de la Loire
Animation d'Equipe et Apprendre à Vendre

Conseil Général 44
Conduite du changement

Mairie de Nantes
Formation management ; Tutorat

Mairie de Mayenne
Entretien Annuel d'Evaluation

Mairie d'Orvault
Management

Mairie de Rezé
Management

Mairie de Saint Brieuc
Tableaux de bord

Mairie de Saint Herblain
Entretien Annuel d'Evaluation

Université de Nantes
Entretien Annuel

Négoce - distribution

Atlantic Menuiseries
Management, Techniques de vente
Côté Fenêtres

Fobi
Formation au téléphone

Grosseron

Piveteau
Formation commerciale
Ecole de vente

Laboratoire Humeau

VM Matériaux
Ecole de vente
magasiniers et managers

Banque – Assurance

AXA
Areas Assurances

Banque Populaire Atlantique
Communication orale et écrite
Gestion du temps

Caisse d'Epargne

Crédit Agricole
Management
Crédit Immobilier De France
Formation commerciale

Groupama Loire Bretagne
Conduite de réunion

Macif
Management ; Formations de formateurs

Mutavie
Formations commerciales

Mutuelles de Poitiers Assurances
Entretien commercial

Smabtp - Sagena
Gestion de conflits

Industrie

Atlantem
Bénéteau
Formation au métier d'assistante

Bobcat
Bouyer-Leroux
Formation Commerciale

CFM Toyota
Formation commerciale

Ciergerie Desfossées

Diricks
Formation commerciale au téléphone

Dimos
Formation commerciale

Groupe Megnien

Janneau Menuiseries
Formation commerciale
Ecole de vente

JH Industrie

Johnson Controls Neige
Formation à la stratégie commerciale

Manitou
Négociation commerciale

Maugin
Formation commerciale

P.L.F.

Serta Groupe Vensys
Management

Styl Pack

Vinci Energie
Formations commerciales et Management



Ils nous font confiance

Références Conseil

Agro alimentaire

Arrivé
Stratégie marketing

Biofournil
Recrutement

Boulangerie et Pâtisserie Associées
Argumentaires commerciaux

Charal
Tableaux de bord Marketing

Charcuterie Vendéenne
Recrutement

Éleveurs de Challans
Étude organisation

Gabopla

Groupe Grimaud
Organisation commerciale

Bonbons Pinson

LDC
Argumentaires commerciaux

Groupement des Éleveurs de l'Ouest
Accompagnement Plan d'Action Commercial

Soldive
Étude interne

Services

Cabinet Charrier

Deloitte

Guesneau Entreprises
Enquête de satisfaction client

IMA Technologies
Accompagnement relations avec les médias

IMMO de France

Pierre de France
Recrutement

SNEDA

Négoce - distribution

Atlantic Menuiserie
Organisation

Piveteau
Création de l'école de vente

Super U
Accompagnement communication

VM Matériaux
Intégration de salariés dans le cadre d'École de Professionnalisation

Industrie

ACB
Études de marché

Bénéteau-Jeanneau
Organisation d'Assemblées Générales
Accompagnement du changement

Bouyer-Leroux
Organisation commerciale

Ciergerie Desfossées

DCNS Indret
Organisation du séminaire de Direction

Janneau Menuiseries
Création et pilotage de l'école de vente

Johnson Controls Neige
Enquêtes de satisfaction

Richomme Techno bois
Organisation commerciale

SBE
Recrutement

SERTA Groupe Vensys
Stratégie Management

Stylpack
Réalisation de films

Thermos
Accompagnement Commercial / Etudes

Monroc
Evènement Management

Vinci Énergie
Accompagnement commercial

Administrations Services publics

Conseil Général 44
Accompagnement du changement

Nantes Métropole
Accompagnement individualisé

CRCI
Dinamic Entreprise

Sémitan
Accompagnement individualisé

Conseil Régional Pays de la Loire
Accompagnement du programme « Une entreprise dans votre lycée »

Ville de Rezé
Accompagnement Individualisé

Banque – Assurance

AXA

Banque Populaire Atlantique
Organisation assemblée générale

Groupama Loire Bretagne
Organisation d'assemblées générales et de séminaires

MACIF
Création d'outils d'animation
Études produits
Études de marché
Études concurrence

SMABTP
Baromètre de satisfaction client

BP Atlantique

Caisse d'Épargne
Evènement Management

« Théâtre et Entreprise »

Le théâtre est le reflet de la vie... De l'entreprise

Un acteur utilise des techniques d'appropriation et d'apprentissage qui s'apparentent à celles dont a besoin le salarié pour jouer son rôle en entreprise. Le théâtre permet de prendre du recul, dans une ambiance conviviale et décontractée, particulièrement propice à l'apprentissage souhaité dans une formation.

Pédagogie par le théâtre

En mettant en scène l'entreprise de façon ludique et décalée, For Action fait prendre conscience aux salariés des modes de fonctionnement individuels et collectifs...

La société utilise le théâtre dans sa pédagogie... Partant du principe qu'un salarié joue dans son entreprise le rôle qui lui incombe, de la même façon qu'un acteur de théâtre quand il joue une pièce.

Une journée d'exception ...

L'objectif de cette journée est une "prise de conscience" de l'importance de l'appropriation de son rôle sur le plateau de l'entreprise et du rôle qu'il joue avec les autres et non pas contre les autres. Les mises en situation des fonctionnements existants dans le théâtre comme dans l'entreprise favorisent la prise de conscience du vrai rôle à jouer par les salariés en entreprise.

Ecoles de professionnalisation

Les écoles de professionnalisation sont une réponse sur-mesure aux besoins de recrutement et d'intégration de nouveaux collaborateurs (commerciaux, technico-commerciaux, techniciens-conseil, vendeurs internes, chefs d'équipe, chefs d'agence, téléprospecteurs, magasiniers ...).

Recrutement

For Action définit les profils recherchés et effectue des recrutements ciblés dans les zones à pourvoir en sélectionnant les meilleurs candidats.

Formation

La durée de formation varie de 6 à 12 mois selon le principe de l'alternance : 1 semaine en formation, 2 à 3 semaines en entreprise. Elle repose sur l'implication et la participation des salariés dans le cadre d'une pédagogie inductive. Les participants partent de situations concrètes vécues en entreprise pour aller vers la théorie en centre de formation.

Intégration

For Action forme le tuteur et accompagne le salarié en formation dans son intégration. Des rendez-vous terrain sont organisés avec le tuteur et le salarié. L'objectif est l'intégration à la fin de la période de professionnalisation et selon les cas, l'obtention d'un Certificat de Qualification Professionnelle délivré par la branche professionnelle.

Le dispositif de formation s'exerce dans le cadre juridique :

D'un contrat de professionnalisation pour les nouveaux embauchés.

Un CQP, qu'est-ce que c'est ?

Comme un diplôme ou un titre professionnel, un Certificat de Qualification Professionnelle est une attestation officielle reconnue par toutes les entreprises du secteur.

Le CQP est conçu par et pour les professionnels du secteur, et décerné par un jury paritaire.

Obtenir un CQP signifie que le salarié possède les savoirs, savoir-faire et capacités à exercer un métier précis.